

Как повысить эффективность  
ипотечного бизнеса для  
Банка.  
«Маржа – больная тема»



# Банк «Санкт-Петербург»



## Крупнейший коммерческий банк города Санкт-Петербург:

- ✓ 25 лет успешной работы
- ✓ Аккредитовано более 150 застройщиков и свыше 600 объектов
- ✓ Каждый 4-й житель города – наш клиент
- ✓ Обслуживает более 55 000 организаций
- ✓ Входит в ТОП-10 российских банков по версии авторитетного британского журнала The Banker
- ✓ Более 50 дополнительных офисов и филиалов
- ✓ Свыше 600 банкоматов – в том числе на каждой станции петербургского метрополитена



# Основные тренды рынка влияющие на маржинальную прибыль

# Регуляторные



- ✓ Расширение механизмов влияния регулятора на ипотеку, смещение акцентов влияния
- ✓ Отсутствие у банков корректной модели расчета прибыли продукта в условиях действующих регуляторных барьеров, и скорости появления новых (не запланированных)
- ✓ Внедрение в ипотечный процесс программ для «граждан», а не для «заемщиков Банка»
- ✓ «Сверхрезервирование» ипотечных кредитов из-за отсутствия ипотечной экосистемы и механизмов нужного «межведомственного» взаимодействия



# Рыночные

- ✓ Гонка ставок новых игроков (отсутствие экономики, формирование низкомаржинального портфеля...)
- ✓ Использование «Новых-старых» инструментов привлечения клиентов
- ✓ Изменение конъюнктуры рынка в условиях глобализации





# Новое поколение заемщиков

- ✓ Переход в новые каналы и сервисы продаж
- ✓ Разработка умных-смешанных продуктов
- ✓ Использование концепции Time to market во всём ипотечном конвейере



# Ответы банковского сообщества на новые тренды



# Под карандаш

- ✓ «*Клиент* в поле не воин 😊»
- ✓ Ипотека – якорь, а не балласт
- ✓ Секьюритизация всему голова
- ✓ Один повторный клиент лучше новых двух
- ✓ Держи руку на пульсе клиента до закрытия им ипотеки